NEWSLETTER

HANDELSRECHT

Handelsvertreterverträge und Provisionen-Zahlung in Zeiten des Covid-19: wie sollen sich die Vertragsparteien in einer solchen Situation verhalten und welche Initiativen sind zu ergreifen.

Die Corona-Pandemie hat weiter starke Auswirkungen auf Handel, Wirtschaft und Vertrieb. Es geht von sich, dass man sich ständig auf die ändernde Situation einzurichten hat.

Viele Unternehmen mit Handelsvertretern erleben derzeit in ihren Geschäftsbeziehungen durch die von COVID-19 (Coronavirus) verursachte Pandemie große Problematiken (z.B. Liquiditätsprobleme, Nachfragerückgang, drastischer Rückgang des Umsatzes) und Ausfälle (Stornierung von Aufträgen oder Auflösung von bereits durch die Vermittlungstätigkeit des Agenten abgeschlossenen Kaufverträgen mit den Endkunden).

Bevor der Unternehmer oder Handelsvertreter irgendwelche (starke und vielleicht kontraproduktive) Initiativen ergreift muss zunächst untersucht werden ob und wie stark die eigene Geschäftstätigkeit vom Coronavirus beeinträchtigt wird oder werden kann. Daraus sind Maßnahmen abzuleiten, wie eine Reduzierung der Kundenbesuche, die Nutzung von technischen Möglichkeiten, wie Telefon- und Videokonferenzen oder Webmeetings zur Kommunikation mit Kunden und vertretenen Unternehmen.

Zur Beurteilung der Situation und der Ergreifung geeigneter Maßnahmen sollte sich die jeweilige Vertragspartei, <u>nach Prüfung der einzelnen Vertragsklauseln</u>, generell folgende Fragen stellen:

- ist eine Zahlung der Provision an den Handelsvertreter durch COVID-19 (Coronavirus) verursachte Stornierung von Aufträgen geschuldet oder nicht?
- Wer kommt für Ausfälle auf, wenn ein Auftrag wegen des Corona Virus unter Berufung auf "höhere Gewalt" platzt?
- In welcher Form greift eine vertragliche Force-Majeure-Klausel (französisch für "höhere Gewalt") im Zuge der Corona-Krise greift?
- Ist der Handelsvertreter berechtigt Entschädigungsansprüche geltend zu machen, wenn eine behördliche Quarantäneanordnung den Geschäftsbetrieb unmöglich macht?
- Was geschieht, wenn der Handelsvertreter aufgrund einer Covid-19-Erkrankung nicht mehr ordnungsgemäß und dauerhaft seine Vermittlungstätigkeit ausüben kann? Greift hier seine Krankenversicherung?

- Was geschieht, wenn aufgrund seines (Handelsvertreters) vorübergehenden Ausfalls der im Vertrag festgelegte Mindestumsatz (Budget) nicht erreicht wird? Hat der Handelsvertreter trotzdem Anrecht auf seiner vereinbarten Prämie? Ist der Unternehmer berechtigt den Vertrag fristlos zu kündigen?
- Was geschieht, wenn die Ware nicht geliefert und dem Endkunden nicht übergeben werden kann? Hat der Handelsvertreter trotzdem Anrecht auf Provision?

Man könnte sicherlich weitere aktuelle und konkrete Fragen auflisten. Die o.g. Fragen können nicht einfach mit einer pauschalen Antwort gelöst werden. Denn vermeintlich ähnliche Einzelfälle sind in wichtigen Details unterschiedlich gelagert. Wer beispielsweise einfach Termine innerhalb Italiens mit der Begründung absagt, wegen des Corona Virus seien Reisen unmöglich, kann sich aktuell in der Regel nicht auf "höhere Gewalt" berufen. Anders kann der Fall liegen, wenn ein Betrieb vom örtlichen Gesundheitsamt unter Quarantäne gestellt wird oder eine Veranstaltung aufgrund einer behördlichen Anordnung abgesagt wird.

Unser Ratschlag in solchen Fällen und Problematiken, davon ausgehend, dass die Parteien einen schriftlichen Vertrag abgeschlossen haben, wäre sich mit den Geschäftspartnern über einen fairen Ausgleich für beide Seiten zu sprechen und sich im Zweifel von Rechtsanwälten beraten zu lassen. Selbst bei Lieferausfällen im internationalen Handel können sich die Rechtsfolgen von vermeintlich oder auch tatsächlich höherer Gewalt stark unterscheiden – je nachdem, ob die Verträge nach italienischem, spanischem, chinesischem oder angelsächsischen Recht geschlossen worden sind. Diesbezüglich sei angemerkt, dass die angelsächsischen Rechtsordnungen generell etwas großzügiger in der Bejahung Höherer Gewalt als kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen sind. Chinesische Gerichte haben in der Vergangenheit den Begriff Höhere Gewalt sehr großzügig interpretiert und mitunter sogar (teilweise selbstverschuldete) Zahlungsprobleme als Höhere Gewalt gesehen.

Von Bedeutung ist auch, zu welchem Zeitpunkt der Vertrag abgeschlossen wurde. Zumindest für jetzt noch abzuschließende Verträge ist eine Berufung auf Höhere Gewalt angesichts der sich seit Wochen ausbreitenden Epidemie und der Presseberichtserstattung zweifelhaft. Es sei hinzugefügt, dass Höhere Gewalt nicht automatisch zu Schadenersatzansprüchen, Aufwendungsersatz oder der Möglichkeit den Vertrag einseitig mit der Berufung auf Höhere Gewalt zu beenden, führt.

Was geschieht mit der Provision des Handelsvertreters, wenn sein Auftraggeber/ Unternehmer zahlreiche Aufträge aufgrund des Corona-Virus Notstands (z.B., weil er von seinem Lieferanten keine Rohstoffe mehr erhalten hat) storniert hat? In diesem Fall ist ein Verweis auf den Vertrag notwendig, besonders wenn die Parteien in zwei verschiedenen Rechtsstaaten ihren Sitz haben (z.B. Italien und Spanien). Nach welchem Recht wurde das Handelsvertreterverhältnis geregelt?

Falls italienisches Recht Anwendung findet, muß der Unternehmer, sofern der Vertrag nichts anderes festlegt, damit er sich auf die Unmöglichkeit der Leistung berufen kann, überzeugend nachweisen, dass er das Hindernis in keiner Weise hätte vermeiden können. Er ist gezwungen zu dokumentieren, dass er nach alternativen

Lieferanten gesucht und diese nicht gefunden hat. In solchen Fällen müssen die Kunden den Preis nicht bezahlen und etwaige Anzahlungen müssen zurückgezahlt werden.

Wenn der Handelsvertretervertrag also nichts anderes vorsieht, hat der Handelsvertreter keinen Anspruch auf Provision, wenn Aufträge aus Gründen, die nicht vom Auftraggeber/Unternehmer zu vertreten sind, nicht ausgeführt werden.

Wie ist hingegen die Situation, wenn der in Italien sässige Unternehmer einen österreichischen Handelsvertreter für die Vermittlung der Geschäfte im Land Tirol beauftrag hat. Gehen wir davon aus, dass der Unternehmer alle Kunden darüber informiert hat, dass er gezwungen war, die Produktion einzustellen, um die von der italienischen Regierung für den Covid-19-Notfall auferlegten Sicherheitsbedingungen zu erfüllen, und dass es daher bis zum Ende des Notfalls zu Verzögerungen bei den Lieferungen kommen wird. Wird in diesem Fall die Provision bezahlt?

Nach den derzeit in Italien geltenden Vorschriften ist die Produktionstätigkeit nicht verboten, aber der Betrieb muss den von den Behörden geforderten Sicherheitsvorschriften entsprechen. Einige Unternehmen haben jedoch beschlossen oder wurden durch das Dekret des Ministerpräsidenten vom 22.03.2020 gezwungen, den Betrieb (vorübergehend) zu schließen und die Produktion total einzustellen.

Sofern im Handelsvertretervertrag nichts anderes vorgesehen ist und davon ausgehend, dass italienisches Recht Anwendung findet, ist der Unternehmer berechtigt die Lieferung zu verzögern ohne dafür Strafen oder Schadensersatz zahlen zu müssen. Die Provision ist in diesem Fall fällig und folglich zu zahlen.

Falls aber die Verzögerung andauert besteht die konkrete Möglichkeit, dass die Endkunden an der Lieferung und Übergabe des Produktes/Ware nicht mehr interessiert sind und annullieren/stornieren folglich die Bestellung.

Was ist in diesem Fall mit der Provision des Handelsvertreters? Ist diese fällig und zu zahlen?

Sofern der Handelsvertretervertrag nichts anderes vorsieht, hat der Handelsvertreter keinen Anspruch auf Provision, wenn Aufträge aus Gründen nicht ausgeführt werden, die der Unternehmer nicht zu vertreten hat.

Als *To-do* für die Zukunft bzw. für die Zeit nach der Corona-Virus Krise ist sicherlich zu empfehlen, die vertraglichen Regelungen und Bestimmungen (besonders bei Verträgen mit Auslandsbeziehung) einer genaueren Überprüfung durch kompetente und erfahrene Berater zu unterziehen, um eine vergleichbare Situation so rechtssicher wie möglich zu gestalten.

Avv. RA Dr. Massimo Fontana Ros E <u>studio@mfrlex.it</u> M +39 331 7116211